

Bredase ondernemer schrijft tweede boek over onderscheidend verkopen

Echte aandacht. Van mens tot mens. Human2Human is de oplossing!

Na het succes van haar eerste boek 'Verleid de klant' verschijnt deze week het nieuwe boek van de Bredase ondernemer Daniëlle de Jonge. Een boek over onderscheidend verkopen met écht aandacht, want dat is waarmee bedrijven daadwerkelijk succesvol kunnen zijn en blijven.



De stewardessen van Emirates spreken hun passagiers tijdens de vlucht bij hun naam aan om de persoonlijke relatie te onderstrepen. Innocent Drinks, bekend van de smoothies, creëert verbondenheid met consumenten door middel van vrolijke grappen op de verpakkingen. Het Zeeuwse hotel Villa Magnolia toont zoveel oprechte interesse en betrokkenheid

dat ruim 50% van de gasten jaarlijks terug komt. Stuk voor stuk schitterende voorbeelden van bedrijven die onderscheidende aandacht voor klanten verrijnd doorvoeren. En onderscheidend verkopen is een must! Uit onderzoek blijkt keer

keer dat een gebrek aan aandacht en service een van de belangrijkste redenen is voor klanten om over te stappen naar de concurrent. Alle reden dus om daar iets aan te doen...

Vergeet Business2Business en Business-

2Consumer. Zakendoen in de nieuwe economie vraagt om een eigentijdse manier van verkopen. Klanten verwachten steeds meer van leveranciers, of het nu gaat om kantoorartikelen, (zakelijke) etentjes of advies van bijvoorbeeld een advocaat. Onderscheidende kracht is essentieel. Die vind je niet zozeer in de eigenschappen van producten of diensten, maar in aandacht. Echte aandacht. Van mens tot mens. Human2Human is de oplossing!

In dit prikkelende boek beschrijft Daniëlle de Jonge helder en to the point hoe je van klanten ambassadeurs maakt. Ze neemt de lezer mee in het Human2Human klantbelevingsmodel om te laten zien hoe onderscheidend verkopen er in de praktijk uitziet. Want onderscheidend verkopen heb je zelf in de hand, in elke fase van het verkoopproces. Een boek boordevol praktische tips om potentiële en bestaande klanten échte aandacht te laten ervaren. Om met Einsteins woorden te spreken "Try not to become a person of success, try to become a person of value".

Benieuwd hoe je klanten vindt, hebt en houdt? Kies dan voor de kracht van de nieuwe klantrelatie!

Aanbevelingen:

"Een regelrechte aanrader! In dit inspirerende boek beschrijft Daniëlle de Jonge hoe je echte en oprechte aandacht geeft. Essentieel voor iedereen die succesvoller wil worden in het vinden en binden van klanten."

- Jos Burgers, bestsellerauteur en veelgevraagd spreker

"Echt klantencontact wordt steeds schaarser – en daarmee crucialer. Dit praktische boek laat zien hoe je je verkoopstijl aanpast aan de digitale wereld. Een wereld waarin de menselijke factor het verschil maakt."

- Steven Van Belleghem, auteur van het boek When Digital Becomes Human

Over de auteur:

Daniëlle de Jonge is commercieel coach en trainer, spreker en ondernemer. Met een praktische, eigentijdse en inspirerende aanpak helpt zij bedrijven om zakelijk onweerstaanbaar aantrekkelijk te zijn. Zij weet ondernemers en (sales)professionals te prikkelen om zich onderscheidend te profileren en op die manier klanten te werven en te behouden. ■

